

## Formation Inbound Marketing avec HubSpot - Mi4

*Apprenez à combiner la puissance d'HubSpot et l'agilité de l'Intelligence Artificielle. Augmentez le trafic de votre site grâce à l'Inbound Marketing, convertissez vos visiteurs en leads qualifiés grâce au marketing automation.*

*Grâce à cette formation au format hybride (digital learning + ateliers pratiques en présentiel), vous comprendrez les fondamentaux de la méthodologie Inbound, vous apprendrez à exploiter pleinement le "Hub Marketing" pour une mise en pratique dans votre contexte d'entreprise.*

*Comment développer une stratégie d'Inbound Marketing solide ? Comment générer du trafic qualifié sur un site ? Comment convertir vos visiteurs en prospects, puis vos prospects en clients ? Ces questions fondamentales seront abordées à travers des cas pratiques à l'aide du CRM HubSpot et d'outils dotés d'Intelligence Artificielle.*

*Expérimentez des mises en situation concrètes pour accroître vos compétences en marketing digital.*

- 12h de formation au total en blended learning :
- 4h de formation théorique grâce de courtes vidéos en digital learning
- 6h de formation en ateliers pratiques en présentiel
- 2h d'accompagnement pour des questions/réponses post-formation
- 5 modèles téléchargeables
- 5 quiz

**Durée:** 12.00 heures (0.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Professionnels du marketing
- Dirigeant de Startup / TPE / PME

### Prérequis

- Avoir un ordinateur et une connexion à internet
- Avoir accès au "Marketing Hub" de HubSPot

### Objectifs pédagogiques

- Connaître les règles fondamentales du succès en Inbound Marketing
- Définir une stratégie de conversion efficace
- Connaître et savoir utiliser les outils de conversion HubSpot
- Savoir créer, formaliser et utiliser vos Buyers Personas

- Connaître les éléments d'une landing page et d'un CTA qui convertissent
- Savoir construire des dashboards de reporting

## Contenu de la formation

- LES FONDAMENTAUX DE L'INBOUND MARKETING
  - Méthodologie et base de l'Inbound Marketing
  - Quelles sont les règles fondamentales du succès en Inbound Marketing ?
- CONVERTIR SES VISITEURS EN PROSPECTS
  - Déclenchez des clics grâce aux Calls-to-Action
  - Les secrets d'une Landing Page qui fonctionne
  - Usage et bonne pratique des outils de conversion HubSpot
  - Évaluer l'efficacité
- TRANSFORMER SES PROSPECTS EN CLIENTS
  - Envoyez le bon email à la bonne personne
  - Passez au Smarketing !
  - Les meilleures pratiques en lead nurturing
- ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION
  - Conseil et partage d'expérience
  - Accompagnement HubSpot

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

L'équipe Mi4 est spécialisée dans la "lead generation" digitale et l'inbound marketing. L'agence a travaillé avec plus de 100 entreprises et start-ups dans l'objectif de développer leur chiffre d'affaire grâce au digital.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Auto-évaluations.
- Quiz.
- Exposés théoriques.
- Étude de cas concrets.
- Questions en cours de formation et échanges de bonnes pratiques.
- Documents supports de formation projetés.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Moyens pédagogiques adaptés.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement digital ou présentiel.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.